MERCADEO

UNIBE

REQUISITOS DE ADMISIÓN

- Formulario de Admisión completo
- Certificado de Pruebas Nacionales para estudiantes que hayan realizado Bachillerato en territorio dominicano
- Certificado de Bachiller
- Récord de Calificaciones de Bachillerato
- Acta de Nacimiento Certificada
- Certificado Médico
- Cuatro (4) fotografías 2x2
- Certificado de buena conducta (expedido por las autoridades del país donde haya residido los últimos dos años)
- Fotocopia Cédula de Identidad (si es extranjero fotocopia del pasaporte)

Para más información:

www.unibe.edu.do/es/admisiones/requisitos-de-admision

UNIBE | ESCUELA DE MERCADEO

www.unibe.edu.do

Av. Francia, No. 129, Gazcue,
Santo Domingo, R. D.
Tel.: 809-689-4111 • Exts.: 1039 y 1016

Malla Curricular: MERCADEO

EJE FORMATIVO	SEMESTRE I	SEMESTRE II	SEMESTRE III	SEMESTRE IV	SEMESTRE V	SEMESTRE VI	SEMESTRE VII	SEMESTRE VIII	SEMESTRE IX	SEMESTRE X
Eje Institucional	Orientación Universitaria	Analisis de la Realidad Dominicana en un Mundo Global	Sujeto y Colectividad	Sujeto y Colectividad	Estadística II	Comunicación, Lengua y Cultura		Taller Libre		
	Razonamiento Matemático I	Razonamiento Matemático II	Liderazgo y Acción Social	Estadística I	Sustentabilidad y Calidad de Vida			Ética		
	Taller Calidad de Vida	Comunicación II	Bloque Arte y Humanidades	Proceso Históricos y Construcción del Colectivo Social	Inglés IV					
	Comunicación I	Inglés I	Cálculo Diferencial	Ambiente y Sustentabilidad						
	Taller de Comunicación		Inglés II	Inglés III						
	Pensamiento y Acción Emprendedora									
Planificación Estratégica de Mercadeo	Gestión Empresarial	Gerencia de Mercadeo			Planificación y Gestión de la Comunicación		Negocios Internacionales	Planificación Estratégica de Mercadeo		Proyecto Final
	Gestión de Mercadeo							Mercadeo Internacional		
				Challenge of Marketing						
	TCES (organización)	TCES (organización)								
	Jornada de Mercadexpo	Business Camp		Jornada de Mercadexpo	Olimpíadas de Mercadeo	Feria Innovación y Desarrollo de Productos	1.- Feria Internacional de Negocios (organización) 2.- Jornada de Mercadexpo	Feria Internacional de Negocios		Certificación Content Marketing
Inteligencia de Mercados				Metodología de la Investigación	Inteligencia de Mercados	Análisis e Interpretación de Inteligencia de Mercados	Sistema de Información Gerencial			
						Workshop Investigación de Mercados				Certificación Inteligencia de Mercados
Gestión Comercial			Mercadeo Integrado	Técnicas de Ventas.	Gerencia de Ventas	Comunicación Digital	Promoción de Ventas	Administración de Operaciones	Pasantía	Mercadexpo
			Tecnología para Negocios	Mercadeo Digital		Estrategia de Precios	Cadenas de Abastecimiento		Comercio Electrónico	Comunicación Comercial
						Comportamiento del Consumidor				
						Estrategia de Producto y Marca				
						Agencia Escuela Práctica Empresarial				
			Seminario Internacional - Tendencias Digitales del Mercadeo	Certificación en Comunicación y RRSS		1.- Seminario Internacional - Tendencias Digitales del Mercadeo 2.- Combate Creativo	1.- Taller de Responsabilidad Social Empresarial 2.-Certificación en Inbound Marketing		Seminario Internacional - Tendencias Digitales del Mercadeo	
Dirección de Mercadeo		Macroeconomía	Microeconomía		Contabilidad Digital	Matemáticas Financieras	Comunicación Corporativa	Estrategia Presupuestaria	Plan de Mercado	Plan de Negocios
		Contabilidad Financiera I					Gerencia Financiera para el Mercadeo		EP/ EP/ EP	Mercadeo Relacional y el CRM
							Gestión del Capital Humano			
								Jornada Entorno Legal de los Negocios		
		Jornada Feria Internacional de Negocios		Team Challenge	Jornada Feria Internacional de Negocios		Seminario de Empresas Familiares	Seminario de Políticas Públicas y Gobernanzas	Seminario Dirección Estratégica	

Nota: Las actividades curriculares complementarias están en color rojo y esta malla puede estar sujeta a cambios.

Los estudiantes de Mercadeo que cumplan con los requisitos, son elegibles para cursar las siguientes concentraciones:

- Mercadeo y Comercio Digital
- Inteligencia de Negocios
- Negocios, Cadena de Abastecimiento y Logística Internacional

Oportunidades para tu formación en:

Emprendimiento con nuestra Unidad CIDE, Investigación con el Decanato de Investigación, Servicio Comunitario, Desarrollo Sostenible, Movilidad Estudiantil, Prácticas y Pasantías nacionales e internacionales.

Puedes inscribir tu carrera en modalidad bilingüe u optar por movilidad estudiantil en:

PROGRAMA ACADÉMICO

	CÓDIGO	ACTIVIDADES CURRICULARES	CRS	PREREQ.
SEMESTRE 1	AD8-110	GESTIÓN EMPRESARIAL	3	
	EGC-150	RAZONAMIENTO MATEMÁTICO I	4	
	EGL-120	COMUNICACIÓN I	4	
	EGL-122	TALLER DE COMUNICACIÓN	2	
	EGV-130	TALLER CALIDAD DE VIDA	1	
	GM6-110	GESTIÓN DE MERCADEO	3	
	UNB-100	ORIENTACIÓN UNIVERSITARIA	2	
	UNB-101	PENSAMIENTO Y ACCIÓN EMPRENDEDORA	2	
SEMESTRE 2	AD8-111	MACROECONOMÍA	3	
	AD8-130	CONTABILIDAD FINANCIERA I	3	
	EGC-151	RAZONAMIENTO MATEMÁTICO II	4	EGC150
	EGL-121	COMUNICACIÓN II	4	EGL120
	EGL-301	INGLÉS I	0	
	EGS-111	ANÁLISIS DE LA REALIDAD DOMINICANA EN UN MUNDO GLOBAL	2	
	GM6-111	GERENCIA DE MERCADEO	3	GM6110
SEMESTRE 3	AD8-112	MICROECONOMÍA	3	
	EGC-152	CÁLCULO DIFERENCIAL	4	EGC151
	EGH-140	BLOQUE DE ARTES Y HUMANIDADES	4	
	EGL-302	INGLÉS II	0	EGL301
	EGS-210	ELECTIVA SUJETO Y COLECTIVIDAD	2	
	GM6-130	MERCADEO INTEGRADO	2	GM6110
	GM6-131	TECNOLOGÍA PARA NEGOCIOS	1	GM6110
	UNB-102	LIDERAZGO Y ACCIÓN SOCIAL	3	
SEMESTRE 4	EGC-250	ESTADÍSTICA I	3	
	EGL-303	INGLÉS III	0	EGL302
	EGS-110	PROCESOS HISTÓRICOS Y CONSTRUCCIÓN DEL COLECTIVO SOCIAL	3	
	EGS-211	ELECTIVA SUJETO Y COLECTIVIDAD	2	
	EGV-131	AMBIENTE Y SUSTENTABILIDAD	3	
	GM6-230	MERCADEO DIGITAL	2	GM6130
	GM6-231	TÉCNICA DE VENTAS	3	GM6111
	UNB-200	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	4	
SEMESTRE 5	AD8-331	CONTABILIDAD DIGITAL	1	AD8130
	EGC-251	ESTADÍSTICA II	3	EGC250
	EGL-304	INGLES IV	0	EGL303
	EGV-132	BLOQUE SUSTENTABILIDAD Y CALIDAD DE VIDA	4	
	GM6-210	PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN	2	GM6130
	GM6-220	INTELIGENCIA DE MERCADOS	3	EGC250 / GM6130
	GM6-232	GERENCIA DE VENTAS	3	GM6231

	CÓDIGO	ACTIVIDADES CURRICULARES	CRS	PREREQ.
SEMESTRE 6	AD8-231	MATEMÁTICAS FINANCIERAS	3	EGC151
	EGL-220	ELECTIVA COMUNICACIÓN, LENGUA Y CULTURA	2	
	GM6-221	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE INTELIGENCIA DE MERCADOS	3	EGC251/GM6220
	GM6-233	COMUNICACIÓN DIGITAL	2	GM6210/GM6230
	GM6-234	ESTRATEGIA DE PRECIOS	2	GM6111
	GM6-235	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	3	GM6111
	GM6-236	ESTRATEGIA DE PRODUCTO Y MARCA	2	GM6111
	GM6-600	AGENCIA ESCUELA PRÁCTICA EMPRESARIAL	1	AD8110/GM6220
SEMESTRE 7	AD8-230	GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO	3	AD8110
	AD8-312	SISTEMAS DE INFORMACIÓN GERENCIAL	2	
	AD8-313	NEGOCIOS INTERNACIONALES	2	GM6220
	GM6-330	PROMOCIÓN DE VENTAS	2	GM6210/GM6236
	GM6-334	CADENA DE ABASTECIMIENTO	2	GM6234
	GM6-340	COMUNICACIÓN CORPORATIVA	2	GM6110
	GM6-341	GERENCIA FINANCIERA PARA EL MERCADEO	3	AD8231/AD8331
SEMESTRE 8	AD8-233	ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES	3	EGC250
	GM6-310	PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE MERCADEO	2	AD8312/GM6330 /GM6334
	GM6-311	MERCADEO INTERNACIONAL	2	AD8313
	GM6-342	ESTRATEGIA PRESUPUESTARIA	2	GM6341
	UNB-103	TALLER LIBRE	1	
	UNB-201	ÉTICA	2	
SEMESTRE 9	GM6-332	COMERCIO ELECTRÓNICO	2	GM6131/GM6233
	GM6-343	PLAN DE MERCADO	2	GM6310
	GM6-500	ELECTIVA PROFESIONAL	3	GM6310/GM6342
	GM6-510	ELECTIVA PROFESIONAL	3	GM6310/GM6342
	GM6-520	ELECTIVA PROFESIONAL	3	GM6310/GM6342
	GM6-610	PASANTÍA	2	GM6310/GM6600
SEMESTRE 10	AD8-316	PLAN DE NEGOCIOS	3	AD8231/GM6220
	GM6-430	MERCADEXPO	3	GM6310/GM6342
	GM6-431	COMUNICACIÓN COMERCIAL	2	GM6233/GM6332
	GM6-441	MERCADEO RELACIONAL Y EL CRM	2	GM6310
	GM6-620	PROYECTO FINAL	3	GM6610

MERCADEO

El egresado de UNIBE es un líder sensible a los temas ambientales, la cultura, las artes y las humanidades. Desarrolla pensamiento crítico, creatividad, innovación y emprendimiento, destacándose por sus condiciones para trabajar en equipo, investigar y comunicarse eficazmente, en un marco ético y ciudadano que contribuya al desarrollo sustentable de la sociedad local y global.

El Licenciado en Mercadeo de la Universidad Iberoamericana es capaz de dirigir, diseñar e implementar planes estratégicos propios del área, desarrollándose y adaptándose exitosamente al manejo de equipos de trabajo y mercados, con un sentido de compromiso, ética y responsabilidad social, que evolucionará profesionalmente mediante capacitación permanente para tomar decisiones globales.

En síntesis, se espera que el egresado de la carrera de Mercadeo sea un directivo innovador, que usa la tecnología y las nuevas modalidades del mercado, con competencias para elaborar planes de mercadeo y para generar y aplicar inteligencia de mercados. Posee amplios conocimientos de gestión comercial y comunicación integrada que le permite proponer soluciones efectivas en la identificación de nuevos mercados, negocios y productos a través del aprovechamiento de oportunidades y la administración de los recursos y públicos relacionados a la empresa.

Los estudiantes de Mercadeo que cumplan con los requisitos establecidos, pueden optar por una Doble Titulación en Grado, con la Montpellier Business School, en Francia; con la Universidad Antonio de Nebrija y con el Centro Universitario Cesine, en España.

10 = 3 y 4

PERÍODOS AÑOS MESES

169 CRÉDITOS